

日本工学院専門学校	開講年度	2020年度	科目名	販売士 1	
科目基礎情報					
開設学科	情報ビジネス科	コース名	コース共通	開設期	後期
対象年次	1年次	科目区分	選択	時間数	60時間
単位数	4単位	開講時間	金曜 5～8時限目	授業形態	講義
教科書/教材	毎回レジュメ・資料を配布する。参考書・参考資料等は、授業中に指示する。				
担当教員情報					
担当教員	大野田 和弘		実務経験の有無・職種	有・コンサルタント	
学習目的					
店舗で販売員として仕事をするには、販売技術や接客技術はもちろん、在庫管理やマーケティング、労務・経営管理にいたるまで、幅広く実践的な専門知識が必要である。小売業の種類、マーチャンダイジング、ストアオペレーション、マーケティング、販売・経営管理などを理解し、販売はもとより、企画や営業に求められるあらゆるノウハウが必要となる。					
到達目標					
マーケティングの基本的な考え方や流通・小売業に必要な基礎知識・技能を理解する。接客や売場づくりなど、販売担当として必要な知識・技術を身につける。また 商工会議所主催のリテールマーケティング（販売士）検定３級合格を目指す。					
教育方法等					
授業概要	内容について説明、それに沿った問題を解き、解説しながら授業を進める。				
注意点	この授業では、説明に合わせた問題を多く解き、その問題の解説をしながら進めていくものである。 授業中の私語や受講態度などには厳しく対応する。理由のない遅刻や欠席は認めない。また、授業時数の４分の３以上出席しない者は試験を受験することができない。授業の進捗状況により内容が前後する場合もある。				
評価方法	種別	割合	備 考		
	試験・課題	70%	試験と課題を総合的に評価する		
	小テスト	0%	授業内容の理解度を確認するために実施する		
	レポート	0%	授業内容の理解度を確認するために実施する		
	成果発表 （口頭・実技）	0%	授業時間内に行われる発表方法、内容について評価する		
	平常点	30%	積極的な授業参加度、授業態度によって評価する		
授業計画（１回～１５回） １回（４）時間 ※45分を１時間とする					
回	授業内容		各回の到達目標		
１回	小売業の種類（１）		流通における小売業の基本的役割を理解できる		
２回	小売業の種類（２）		流通経路別小売業の基本的役割を理解できる		
３回	小売業の種類（３）		形態別小売業の基本的役割を理解できる		
４回	小売業の種類（４）		店舗形態別小売業の基本的役割を理解できる		
５回	小売業の種類（５）		チェーンストアの基本的役割を理解できる		
６回	ストアオペレーション（１）		商業集積の基本的役割と仕組みを理解できる		
７回	ストアオペレーション（２）		商品の基本知識を理解できる		
８回	マーチャンダイジング（１）		マーチャンダイジングの基本を理解できる		
９回	販売・経営管理（１）		商品計画の基本を理解できる		
１０回	販売・経営管理（２）		仕入計画の基本的役割を理解できる		
１１回	販売・経営管理（３）		在庫管理の基本的役割を理解できる		
１２回	販売・経営管理（４）		販売管理の基本的役割を理解できる		
１３回	販売・経営管理（５）		価格設定の基本的考え方を理解できる		
１４回	販売・経営管理（６）		利益追求の基本知識を理解できる		
１５回	まとめ		これまでの授業の振り返り		